

## ぶぎん若手経営塾 企業見学会 開催

4月19日（水）、ぶぎん若手経営塾「企業見学会」を実施しました。この見学会は、ぶぎん地域経済研究所が次世代の経営者および経営幹部の育成を目的とする「ぶぎん若手経営塾」の平成28年度の第7講として開催したものです。座学研修にとどまらず、企業活動の現場を訪問することで、実践的な学びの機会を提供しようとするものです。今回は、熊谷市にある「ポーライト株式会社・熊谷工場」と、北本市の「関東グリコ株式会社・北本ファクトリー」の2つの生産現場を視察しました。

### 粉末冶金の世界的企業、 ポーライト(株)の熊谷工場を視察

JR高崎線熊谷駅に集合した一行31人は、最初の見学先で粉末冶金メーカーとして知られるポーライト(株)熊谷工場へ向かいました。粉末冶金は、金属の粉末を金型に入れて圧縮して固め、高温で焼結して精度の高い部品をつくる技術のことです。主に小型精密モーターに使われている軸受けやギヤ製品をこの



粉末冶金法で製造しています。中でも“含油軸受け”と呼ばれ、製品の内部に空いた微細な穴に油を浸透させることで油を使わずに駆動できる軸受けでは、同社は世界的な企業として知られています。含油軸受けは、ボールベアリングに比べ鋼球が不要なため、小型・軽量化が可能で大量生産による低コストを図ることができる特徴があります。また熊谷工場は、世界で初めて天然ガスをエネルギー源に利用した燃料電池として知られている、米国ブルームエナジー社製の燃料電池を導入し、現在、工場で使う電力の約6割を賄っています。

到着後、まず清水浩取締役から熊谷工場の概要説明を受けました。その後、2班に分かれて、最初に成形と焼結を行う工程を見学しました。成形工程では、原料が次々に金型に入り、プレスされ、その後、出来上がった製品をロボットが1つ1つ掴んで焼結ラインへと移す様子を見学しました。粉末冶金の製造は、金型が製品の精度を大きく左右するため、同社では使用する金型の設計はすべて自社で手掛けています。

次にMIM（メタル・インジェクション・モールド）と呼ばれる独特な成形法で製品を製造する工程を見学しました。MIM法はプラスチック射出成型機を利用しますが、機械の上

#### 平成28年度 ぶぎん若手経営塾 第7講 企業見学会行程表

9:30	JR熊谷駅南口集合
9:50	ポーライト(株) 熊谷工場到着 2組に分かれて見学
11:30	ポーライト(株) 熊谷工場出発 (昼 食)
13:50	関東グリコ(株)北本ファクトリー到着 「グリコピアイースト」2組に分かれて見学
15:30	関東グリコ(株)北本ファクトリー出発
16:20	大宮「新道山家」到着
16:30	「株ひびき」日正社長講演会
17:30	交流会
19:40	交流会終了 大宮駅にて解散

部から原料の金属と樹脂を混ぜて作ったペレットを投入すると、その後金型に押し出された製品が焼結され金属体として出来上がります。完成品は必要に応じて、切削やメッキなどの表面処理加工が施されて、最終製品として出荷されます。高密度、高精度の製品を作り出せることが特徴で、強度はプラスチックよりも優れています。最後に、プレスと焼結の工程をまわりました。熊谷工場では毎日400種類の製品が生産され、生産量は月産2000万個にのぼります。

熊谷工場では旺盛な受注を背景に、2018年夏に工場を増設する計画です。新工場は敷地面積5000平方メートル、延床面積7000平方メートル（3階建て）です。同社は取引先に自動車関連企業が多いことから、早くからJIT（ジャストインタイム）生産方式を採用してきました。1人の従業員がなるべく多くの作業をこなせるようにと「一人屋台」と呼ばれる多工程化を促進してきました。人間の手の届く範囲に様々な機械設備や治具を配置することで、生産の効率性を高めるものですが、新工場では、IoTやインダストリー4.0といった時代の流れに呼応した新たな“ものづくりポリシー”を考えていて、「従来のカイゼン活動の考え方を変えなければならない」と清水浩取締役から説明を頂きました。



## 最新鋭の技術で安心・安全、味しさを届けるグリコ・北本ファクトリー

ポーライト(株)の熊谷工場を後にした一行は、午後から関東グリコ(株)北本ファクトリーを訪問しました。同工場には工場見学やグリコの歴史を学べる「グリコピア・イースト」が併設されています。同施設は、オープン以来、来場者は35万人にのぼるといわれています。北本ファクトリーは2012年4月に本格稼働したグリコが誇る最新鋭工場で、同社のフラッグシップ工場に位置付けられ、焼き菓子の「ポッキー」「プリッツ」を24時間、365日、生産しています。



工場に到着し、まずグリコの創業者、江崎利一氏の半生を紹介する映像を鑑賞しました。カキの栄養素“グリコーゲン”にヒントを得て開発したグリコーゲン入りキャラメル「グリコ」の誕生秘話をはじめ、アイデアマンだった江崎利一氏が考案した“おまけ付き商法”や10銭を入れると映画が始まり、その後お菓子が貰えるユニークな自動販売機、子供の走る姿から思いついた“一粒300メートル”のキャッチフレーズなど、独自のマーケティング手法で「グリコ」を世に広めたエピソードや、その後、日本を代表する菓子メーカーへと成長していく同社の歴史を学びました。

ビデオ鑑賞が終わると、早速、工場の見学ラインへと移動。まず、エレベータで建物3階に上がり、ポッキーの製造工程を見学しました。見学場所は生産現場を窓越しに上から覗くことができ、生産の流れがひと目で確認できました。袋詰めされた状態のポッキーがラインの上を高速で流れ、その後、赤い箱に1袋ずつポッキーが詰められていく様子を見



ました。商品は数がまとまるとピロー包装機と呼ばれる機械で包装され、最後はセットアップケーサーと呼ばれるロボットが出荷用ダンボールに箱詰めします。従業員は、赤い箱が流れる様子を目視し問題があれば対処しますが、それ以外は作業は全て自動です。

次に6階のプリッツの生産ラインを見学しました。ここでは特殊な機械で練りあげた、プリッツの生地を厚さ3mmの面状に伸ばし、その状態でトンネルオーブンに入れます。プリッツは焼き上がると、商品の長さ自然にプツンと切れて離れる工夫がされていて、オーブンからはプリッツが6列に整然と並んで流れて出てきます。北本ファクトリーで生産されるポッキーは1日7万箱、プリッツは

1日5万5000箱になります。

見学後、一行はグリコにまつわる問題をクイズ形式で答えるゲームに参加したり、昭和初期に実際に使われた菓子の自販機について説明を受けました。最後はグリコピア・イーストの兵頭館長より北本ファクトリーの概要について説明を受けました。同工場では現在、業界トップの生産品質を目指す取り組みを進めていて、今後は、AI（人工知能）やIoTを活用して、作業の軽減化、少人化を目指す新生産システムの導入を計画しています。

### （株）ひびき・日疋社長の講演会開催

北本ファクトリーを後にした一行は、さいたま市内の会場に移り、（株）ひびきの日疋社長の講演が行われました。父の負債を背負いながら死に物狂いになって働き、ひびき独自のみそだれ焼き鳥を展開して、新たな地元の食文化に貢献する日疋社長の話に参加者全員が真剣に耳を傾けていました。終了後は日疋社長も交えて懇親会を開催し、参加者同士の積極的な交流が行われました。



株式会社ひびき 代表取締役社長 日疋好春氏講演

## 「波乱万丈の人生を乗り越え、 自慢の焼き鳥づくりにこだわる」

### ■父の借金が人生を変える

我が家は戦争で焼け出され、埼玉県東松山市に移り住んできました。生きていくために祖父と父は養鶏・養豚業を始め、その後、加工まで手掛けるようになりました。加工した食肉を近隣の焼鳥屋や居酒屋に卸すという商売をしていました。

私が高校3年の時、祖母が亡くなりましたが、その日を境に借金取りが自宅に押し寄せるようになりました。ウチが食肉を卸していた先の焼鳥屋が倒産して、私の父が連帯保証をしていたのです。私は高校までは卒業させて貰いましたが卒業後、父からは「毎月、家に100万入れてくれ」と言われました。少しは協力しろという意味だったのかもしれませんが、子供心に何かしなければいけないと日銭を稼げる仕事を探しました。

行くあてもない中、当時、誕生したばかりのNACK 5を訪ねました。アポイントもなければ履歴書もなかったのですが、部長だった方に事情を説明すると「あれ手伝え」「これ手伝え」と色々仕事を教えていただきました。その方が現在の益子社長さんです。とにかくチャンスを貰ったら、まず「やります、ありがとうございます」と受けてから、どうやってそれをこなすか考えました。稼いだお金はそのまま親に渡しましたが、これではいけないと思い、会社を作ることを決めました。

会社を作れば信用が増すだろうと考えたのですが安直でした。法人化したことで、それまで仕事を貰っていた会社と口座取引が必要になり、請求書を発行しお金が貰えるまで半年から1年掛かってしまいました。現金が欲しくて会社をつくったのに、自分の運転資金が必要になってしまいました。ちょうどその時、パン屋のフランチャイズをしてみないかという話が舞い込みました。パンに興味はありませんでしたが、日銭が入ると思いやろうと決めました。



#### ■資金調達のため傷害保険に加入

お金を借りようとする銀行に出向いたところ、制度融資のパンフレットが置いてあり窓口で聞くと“条件が当てはまるのでだいたい大丈夫ですね”と言われました。お店を1軒作るわけですからもう少し審査して欲しいと言うと、本審査には不動産契約書の原本が必要で、工務店への発注書など必要書類を全部そろえて持ってきてくれと言われました。どうしようか悩みましたが、とにかくやってみるしかないなと思い、工務店に着手金なしで工事をお願いしました。

ところが、その後金融機関から審査が通らなかったと連絡が来ました。予備審査でだいたい大丈夫と言われたのにそれはないだろうと弁護士に相談すると、「あなたの父親が連帯保証をしている。それが完済できていないから、あなたも身内なので保証できません」という回答で、「父親が死んで相続放棄すれば借金がゼロになる」とも言われました。

確かに家に帰れば、毎日父とは喧嘩をしていましたが、一度も死ねと言ったことはありませんでした。工務店は私を信じて着手金なしで工事を引き受けてくれました。ですから、何としても支払わなければいけない。どうしたら良いものか困った顔をして歩いていると、借金取りが“お金貸してやるよ”と声をかけてきました。担保がないのにどうするのかとっていると、“傷害保険に入れ”と言われました。私の手首に保険を掛けて、その受取人が彼らでした。私は利き手が右手なので左手に保険を掛けました。25年ぐらい前の話ですが、これが初めての資金調達でした。

#### ■イベントに出店した実家の焼き鳥がビジネスの転機になる

私はやれることは何でもやってきました。しかし、我が家に迷惑を掛けた焼き鳥だけはどうしても手を出す気になれませんでした。そんなある時、駅ビルでイベントを考えて欲しいと依頼がきました。“物産展”や“うまいもの大会”を企画してコーディネートすれば紹介料が貰えると考え引き受けました。ブースを埋めるのが私の仕事でしたが、開催3日前に1ブースがキャンセルされました。何とかして埋めなければいけないが、考えている時間がない。仕方なく実家のみそだれの焼き鳥を出店しましたが、これが非常によく売れました。

その後、川越のクリアモール商店街振興組合の方から「イベントに出たひびきという焼き鳥屋はあんたと関係あるのか、お店はどこにあるのか」と聞かれました。“私がやっていたが店はないです”と答えると、「商店街で場所を貸してやるから、土日だけやれよ」と言って頂き、商店街の一角を土日だけお借りしました。当時 TENT を買うお金もなく、ポロ布を集めて手づくりで土日だけの焼き鳥販売を始めました。

しばらくすると、借金取りから裁判にかけられました。デタラメな内容でしたが、供託金を積めないと敗訴と扱われ、自動的に相手の言い分が通ると言われ、その時は“もう駄目だ。今度こそ終わったな”と諦めかけていました。26歳の時です。商工会議所の先輩に相談したところ指導員の方を紹介して頂きました。交付金を申請し、後日、承認が下り裁判はすぐに片付きました。借りた資金も裁判所から戻り、これでお店をつくることにしました。

#### ■マイナスからゼロにリセットするまで10年の歳月を要した

ウチにしか出せない焼き鳥の味は、畜産農家さんにも頑張ってもらえないと出来ませんが、私は全自動の焼き鳥台も作りたかった。埼玉には機械を作る会社が多く、相談すると、「凶面さえあればやるよ」と言ってくれる方がおられた。だったら、農業も工業も商業も全部一本の串に刺して、埼玉にしか出せない味の焼き鳥を私は売りたいと考えました。

資金が必要になり、99年5月に公的機関に最後の直談判をしました。30歳直前でした。公的機関にはじかれたら海外に行こうと思っていました。すると、「少額を父の名義で払ったら、もうそれでお父さんの話はゼロにする」と言ってくれました。89年にマイナスから出発して99年まで丸10年かかり、やっとゼロになることができました。

うちの会社は、地元の消費者や、取引先、金融機関、商工会議所の皆さんに拾って頂き、育てて頂いた会社です。私は子どもたちが地元を自慢できるような、そんな焼き鳥をつくりたい。そんなつもりで商いをしております。ご静聴どうもありがとうございました。(終)